

Я.Д. Игнатьева
Научный руководитель: Е. В. Головнева
*Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
Екатеринбург*

ПРОДВИЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ САЛОНА КРАСОТЫ KRASA STUDIO

Аннотация: в статье рассматриваются несколько методов продвижения в Интернете. Дается подробная инструкция о продвижении внутри салона, а также о том, что важно для привлечения клиентов.

Ключевые слова: Продвижение в Интернете, социальные сети, салон красоты, реклама.

Y. D. Ignateva
Scientific supervisor: E. V. Golovneva
*Ural Federal University
named after the First President of Russia B. N. Yeltsin
Ekaterinburg*

PROMOTION OF THE BEAUTY SALON KRASA STUDIO ON THE INTERNET

Abstract: the article discusses several methods of promoting the Internet. Detailed instructions on how to move inside the salon are given. And also what is important for attracting customers.

Keywords: Promotion on the Internet, social networks, beauty salon, advertising.

Деятельность салона Krasa studio ориентирована на жителей города Екатеринбурга со средним достатком, который работает непосредственно с большим количеством людей. Объясняется это тем, что салон предоставляет качественные и недорогие для салона красоты услуги.

Салон Krasa studio с момента своего открытия оказывает своим клиентам следующие услуги:

- маникюр;
- педикюр;
- окрашивание/ламинирование бровей;
- наращивание/ламинирование ресниц.

Методы продвижения сайта в Интернете. Мы рассмотрим 4 основных способа:

- SEO-продвижение;
- контекстная реклама;
- продвижение в социальных сетях;
- медийная реклама.

SEO-продвижение. Поисковая оптимизация считается наиболее эффективным способом при долгосрочной перспективе развития проекта. При выводе страниц в ТОП-выдачи поисковых систем ресурс получает постоянный поток трафика, увеличивается узнаваемость бренда, растут продажи.

Суть SEO — всестороннее развитие веб-проекта и продвижение страниц по ключевым запросам в поисковых системах.

Контекстные объявления отображаются в рекламных блоках поисковой страницы и определяются тематикой поискового запроса. Контекстная реклама позволяет быстро получить трафик, благодаря чему часто используется сразу после запуска проекта в Сеть.

Продвижение в социальных сетях. SMM, или раскрутка с помощью социальных сетей, позволяет сформировать подписную базу и увеличить трафик на продвигаемый веб-сайт. Основные преимущества SMM: прямой контакт и получение обратной связи от целевой аудитории, а также возможность добиться результатов даже при ограниченном бюджете. Наиболее популярные методы продвижения с помощью SMM: таргет и реклама в группах или сообществах.

Медийная реклама. Суть медийной рекламы заключается в зрелищном восприятии или интерактивном взаимодействии

пользователя с коммерческой информацией. Виды и технологии продвижения сайта с помощью медийной рекламы следующие.

Графика, баннеры — статичная или анимированная графика с рекламным материалом. Наиболее популярные форматы: баннеры, растяжки или имитации.

Видео — чаще всего рекламные ролики запускаются на видеохостингах по типу YouTube, реже на обычных сайтах.

Аудио — рекламные треки, вещаемые на профильных порталах: музыкальных площадках, онлайн-радио и т. д.

Медийная реклама позволяет увеличить видимость бренда в Интернете. Данный метод продвижения нацелен на работу с холодной аудиторией и необходим для формирования спроса, подходит даже для продажи узкопрофильных товаров.

Главное — правильно выбрать площадку и творчески подойти к разработке рекламного материала.

Как организовать продвижение внутри салона?

Реклама в лифтах, на досках для объявлений в подъездах стоит относительно недорого, но часто очень эффективна, особенно для нового салона, так как позволяет оповестить большое число потенциальных клиентов и считается качественной из-за продолжительного взаимодействия с клиентом.

Не стесняйтесь учиться у конкурентов. Маркетологи постоянно придумывают новые приемы, позволяющие увеличить доходы салона. Будьте в курсе таких новинок. Отслеживайте социальные сети и блоги лидеров отрасли, зачастую это очень помогает.

Социальные сети. Имейте свою страничку во всех социальных сетях. Разместите фотографии своей работы на страницах своего салона в Facebook, VK, Instagram и Pinterest. Взаимодействуйте со своими подписчиками и предлагайте эксклюзивные предложения тем, кто следит за вами в социальных сетях. Особенное внимание, на наш взгляд, следует отдать Instagram. Попросите разрешения у своих клиентов разместить их фотографию на страницах своей социальной сети после посещения вашего салона. Этот вид рекламы относительно бюджетный, но при грамотном применении очень эффективен. Не забывайте, что во всех социальных сетях можно продвигать свои посты и на платной основе, как правило, если целевая аудитория подобрана тщательно, то это совсем недорого.

Что важно для получения клиентов?

1. Присутствие в Интернете.

Сейчас трудно представить, что кто-то захотел воспользоваться услугой салона красоты или парикмахерской и просто вышел из дома и пошел искать нужное место по городу.

2. Наличие сайта или социальных сетей.

Лучше, чтобы у вас было и то, и другое, так как наличие официального сайта повышает доверие к компании, а в социальных сетях намного проще контактировать с клиентами.

3. Хорошая репутация

Существует множество площадок с отзывами, также клиенты могут оценить организацию на карте или на сайте/в соцсети самой компании. И если на вас будет направлено много негатива, то потенциальные клиенты, скорее всего, обратятся к конкурентам.

Библиографический список

1. Салон красоты «krasa-studio». URL: <https://www.krasastudio.com/> (дата обращения: 27.02.2021).

2. Продвижение в интернете. URL: <https://artbashlykov.ru/prodvizhenie-v-internete-salona-krasoty/> (дата обращения: 27.02. 2021).

3. PR и реклама в интернет-маркетинге. URL: <http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/6428/1/uch00173.pdf> (дата обращения: 27.02. 2021).